

Nickolas Emrich

Mark Twiehoff

Die 7 Irrtümer im Franchise

Was Einsteiger wissen müssen

© 2022 Nickolas Emrich

<http://www.franchise-experten.com>

Weitere Mitwirkende:

Felix Richter

Melina Ewald

Mit Dank an:

© twenty seconds - Powerful Knowledge

<https://www.twentyseconds.de/>

ISBN Softcover 978-3-347-72465-5

ISBN Hardcover 978-3-347-72467-9

ISBN E-Book 978-3-347-72485-3

Druck und Distribution im Auftrag des Autors:

tredition GmbH, Halenreihe 40-44, 22359 Hamburg, Germany

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Für die Inhalte ist der Autor verantwortlich. Jede Verwertung ist ohne seine Zustimmung unzulässig. Die Publikation und Verbreitung erfolgen im Auftrag des Autors, zu erreichen unter: tredition GmbH, Abteilung „Impressumservice“, Halenreihe 40-44, 22359 Hamburg, Deutschland.

INHALT

Hintergrund der Autoren:	8
---------------------------------------	----------

Grußwort des Deutschen Franchiseverbandes	10
--	-----------

Vorwort	14
----------------------	-----------

Irrtum 1:	20
------------------------	-----------

1.1 Was ist Umsatz?	22
1.2 Wie setzt sich der Brutto-Umsatz zusammen?	23
1.2.1 Die Umsatzsteuer (ca. 13 %)	24
1.2.2 Die Lizenzgebühr deines Franchisegebers (ca. 6 %)	26
1.2.3 Deine Umsatzbeteiligung (ca. 6 %)	27
1.2.4 Der Netto-Wareneinsatz zur Herstellung (ca. 25 %)	30
1.2.5 Der verfügbare Umsatz (ca. 50 %)	32
1.3 Das Würstchen für 1 €	33
1.4 Der Durchschnittsbon	33
1.5 Die weiteren Kosten	35
1.5.1 Die Mietkosten	35
1.5.2 Die Nebenkosten	38
1.5.3 Die Personalkosten	42
1.6 Schlussbemerkung zum Fein-Tuning auf den letzten Metern	45
1.7 Zusammenfassung	46

Irrtum 2:	48
------------------------	-----------

2.1 Zehn entscheidende Faktoren für deinen zukünftigen Erfolg	49
2.1.1 Solltest du die Arbeit lieben, die du tust?	50

2.1.2 Deine Einstellung zum Geld ist entscheidend	54
2.1.3 Entwickle ein „Zahlenhirn“	58
2.1.4 Organisiere dein Privatleben.....	60
2.1.5 Lerne mit Neid und Schuld umzugehen.....	63
2.1.6 Entschiedenheit und Disziplin.....	65
2.1.7 Entwickle einen langen Atem.....	67
2.1.8 Fordern, Fördern und Vergeben.....	69
2.1.9 Werde zu einem kritischen Denker	75
2.1.10 Sei gnadenlos mit deiner Zeit	79
2.2 Zusammenfassung.....	81

Irrtum 3:84

3.1 Wie viel kostet ein Mitarbeiter wirklich?.....	86
3.1.1 Na, dann bezahle ich einfach schwarz?!	87
3.1.2 Der Mindestlohn und seine Konsequenzen	88
3.1.3 Die versteckten Kosten der Mitarbeiter	90
3.1.4 Wie planst du deine Personalkosten?	92
3.2 Wer arbeitet in der Gastronomie?	94
3.2.1 Sei gewarnt vor den Superstars!	96
3.2.2 Die Loser müssen gehen!.....	99
3.2.3 Der Durchschnittsmitarbeiter.....	102
3.3 Essentielle Fragen für jedes Bewerbungsgespräch	103
3.4 Wie man ein Team führt.....	109
3.4.1 Die Balance zwischen Freude und Schmerz.....	110
3.4.2 Deine shopinterne No-Go-Liste.....	110
3.4.3 Mitarbeiter brauchen Grenzen.....	111
3.4.4 Feedback und Kritik ist immer persönlich!	112
3.4.5 Führung durch Belohnung und positives Feedback	113
3.4.6 Belohnen durch Aufmerksamkeit	113
3.4.7 Belohnung durch richtige Wertschätzung	115
3.4.8 Belohnung durch klare Ansagen	117
3.5 Kündigen will gelernt sein	119

3.5.1 Kündige so schnell es geht	119
3.5.2 Kündigungsgespräche leicht gemacht	121
3.5.3 Lass dich nicht verklagen!	125
3.6 Den richtigen Filialleiter finden.....	128
3.6.1 Leistungsstarke Arbeiter sind keine guten Führungs- kräfte	128
3.6.2 Führungskräfte werden am besten eingekauft.....	130
3.6.3 Warum es schwer ist, gute Führungskräfte zu finden ..	132
3.7 Zusammenfassung	132

Irrtum 4: 134

4.1 Erschaffe emotionale Momente	138
4.2 Das Power-Briefing.....	139
4.3 Bleib sauber!	140
4.4 Auf die richtige Kundenansprache kommt es an	140
4.5 Mehr Kunden – mehr Umsatz.....	141
4.6 Mehr Umsatz pro Kunde.....	144
4.7 Der Kunde ist König und der Stammkunde Kaiser	146

Irrtum 5: 150

5.1 Dein Businessplan – ein hervorragender Freund und Begleiter	151
5.2 Die Tücken des operativen Tagesgeschäftes	152
5.3 Teamwork entsteht nicht von allein	156
5.4 Schon von Anfang an über das Ende nachdenken.....	157
5.5 Es läuft schon alles nach Plan	160
5.6 Schwarze Schwäne und andere Unwägbarkeiten	161
5.7 Fünf starke Strategien im Umgang mit „schwarzen Schwänen”	163

Irrtum 6: 168

6.1 Der ideale Franchisenehmer	169
6.2 Auf die richtigen Umstände kommt es an	172
6.3 So sozial souverän wie möglich	174
6.4 Handel ist ein Musterbeispiel von Toleranz – daher handle tolerant.....	178
6.5 Von richtigen und falschen Startpositionen.....	180
6.6 Falsche Typen.....	182
6.6.1 Der hochnäsige Chef.....	183
6.6.2 Der kreative Besserwisser	184
6.6.3 Der kurzsichtige Sparfuchs	185
6.6.4 Der egalitäre Demokrat und Gegenteil: der autoritäre Despot.....	186
6.6.5 Der einfallslöse Finanzinvestor	188
6.6.6 Das eingespielte Gründerduo	189
6.6.7 Der realistische Macher	190
6.7 Zusammenfassung.....	192

Irrtum 7: 194

7.1 Auch beim Franchise: Auf die richtige Größe kommt es an!	195
7.2 Meine Erfolgsgeschichte bei „immergrün“	197
7.3 Keine leichte Entscheidung oder worauf man wirklich achten sollte	198
7.4 Können Unternehmenskultur, Markenstory und Unterstützungsmaßnahmen Überzeugungsarbeit leisten?	202
7.5 Zusammenfassung	205

HINTERGRUND DER AUTOREN:

Nickolas Emrich war Multi-Unit- und Multi-Marken-Franchise-partner, hatte fünf Betriebe in drei verschiedenen Franchisesystemen, bevor er „die Seiten wechselte“ und als Geschäftsführer einer Franchiseberatung für das Franchisesystem „immergrün“ als Gebietsleiter in der Partnerbetreuung und Expansion auf Seiten des Franchisegebers tätig war.

Zu seinem Lebenslauf gehört ebenso ein abgeschlossenes Studium des Wirtschaftsrechts sowie über sieben Jahre Tätigkeit als Polizeibeamter, zuletzt als Fachlehrer an einer Polizeiakademie. Er ist zudem zertifizierter Mediator und hat den „Master of Mediation“ an der rechtswissenschaftlichen Fakultät der Fernuniversität in Hagen am Lehrstuhl für Öffentliches Recht, juristische Rhetorik und Rechtsphilosophie erworben. Er schrieb zudem das Buch „Mein Weg in die Franchise-Gastro – Die Abenteuer eines Jungunternehmers“.

Mark Twiehoff ist Gründer und Geschäftsführer von „immergrün“, einem der größten europäischen Franchisesysteme im Healthy Food. Vor seiner unternehmerischen Laufbahn konnte Mark sowohl seine Ausbildung zum Bankkaufmann als auch das Studium der Wirtschaftswissenschaft erfolgreich abschließen. Er zeichnet sich seit der Gründung der Marke „immergrün“ im Jahr 2005 für die Strategie, Expansion und Produktentwicklung dieser verantwortlich.

Mark liebt und lebt Franchise. Er kennt die besondere Form der Zusammenarbeit und weiß um die Chancen, aber auch Risiken im Franchise. Seine Leidenschaft ist die Analyse neuer Trends und Konzepte im Foodsegment, wie auch anderen „Lifestyle“-Produkten und Dienstleistungen in der Vertriebsform Franchise. Er beobachtet intensiv das Marktgeschehen und steht Unternehmen und ebenso Gründern als Ratgeber zur Seite.

Die beiden Autoren kennen sich seit 2009.

GRUSSWORT DES DEUTSCHEN FRANCHISEVERBANDES

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

sein eigener Chef zu sein, ist für viele ein lang gehegter Wunsch. Zweifelsohne bieten die unterschiedlichen Formen des Unternehmertums vielerlei Chancen auf ein selbstbestimmtes (Erwerbs-)Leben. Eine ebenso sinnvolle wie erfolgversprechende Gründungsvariante ist Franchising, schließlich stellt sie eine innovative und durchdachte Form der Unternehmenskooperation dar. Dass sie stetig an Bedeutung gewinnt und sich kontinuierlich weiterentwickelt, das zeigen unsere Branchendaten deutlich. Bereits seit vielen Jahren führt der Deutsche Franchiseverband statistische Erhebungen durch, deren Ergebnisse die rasante Entwicklung unseres Wirtschaftszweiges belegen. So stieg die Zahl der Franchisegeber in den letzten Jahren deutlich an. Aktuell sind in Deutschland rund 920 Systeme mit 141.821 Partnern und rund 790.000 Beschäftigten aktiv. Auch die Umsätze können sich sehen lassen: Mit aktuell 135,8 Milliarden Euro stiegen sie in den vergangenen zwei Jahren um satte 5,2 Prozent.

Es spricht also vieles für dieses Geschäftsmodell, das sich auch und gerade in Krisenzeiten als äußerst verlässlich und resilient erwiesen hat. Das wundert nicht, denn schließlich steht der Franchisenehmer nicht allein da und kann sich auf die Unterstützung seines Franchisegebers verlassen. Fest steht also: Franchising ist ein auf Partnerschaft basierendes, kooperierendes Geschäftsmodell mit enormer Erfolgs- und Zukunftsperspektive.

Dass 95 Prozent der Mitgliedssysteme des Deutschen Franchiseverbandes das Geschäftsmodell als krisensicher einstufen, spricht nach den Erfahrungen der vergangenen Jahre einmal mehr für die Selbstständigkeit unter bestehendem (Franchise-) Markendach.

Als vollwertiger Teil eines Franchisesystems selbstständig zu sein, hat den Vorteil, sich an eine bestehende Geschäftsidee anzukoppeln, den bereits erprobten Weg weiterzugehen und auch aktiv mitzuprägen. In Form einer Partnerschaft auf Augenhöhe ermöglicht Franchising Unternehmertum und Selbstständigkeit mit einem Maximum an Sicherheit. Ein Selbstläufer aber ist Franchising deshalb nicht, denn auch hier ist der Erfolg maßgeblich von den Menschen im System abhängig – auf Geber- und Nehmerseite gleichermaßen. Umso mehr freut es mich, dass in diesem Werk Erfahrungen aus der Franchisepraxis geteilt und mit den weitverbreitetsten Irrtümern rund um das Geschäftsmodell Franchise aufgeräumt wird. Was Neulinge vor ihrem Schritt ins Franchising wissen sollten, das erfahren sie auf den nächsten Seiten. Ob gute oder schlechte Erfahrungswerte, entscheidend ist, dass dieses Praxis-Knowhow geteilt wird und dies ist mit diesem Ratgeber auf zugängliche und kurzweilige Weise geglückt. Ein Grund mehr, Ihnen, liebe Franchise-Interessierte, diese Lektüre ans Herz zu legen. Ganz gleich, ob über diesen Ratgeber, den Webauftritt des Franchiseverbandes oder auch persönlich bei einer der vielen bundesweiten Gründungsveranstaltungen – wir sind in jedem Fall gern da und freuen uns, Perspektiven für eine erfolgreiche Zukunft im Franchising geben zu können.

Lassen Sie sich von diesem informativen Ratgeber aus der Franchisepraxis inspirieren!

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine informative Lektüre und natürlich viel Erfolg für Ihre Selbstständigkeit im Franchising!

Ihr

Jan Schmelzle

Geschäftsführer Deutscher Franchiseverband

VORWORT

Wie würde dein Leben aussehen, wenn du innerhalb des nächsten Jahres dein erstes eigenes Geschäft hättest? Dieser Gedanke ist vermutlich der Grund, warum du dieses Buch gekauft hast. Spielen wir den Gedanken doch einmal durch.

Du hättest nie wieder eine Person über dir, die dir sagt, was du zu tun und zu lassen hast. Stattdessen bist du der Chef und kannst deinen Tag so gestalten, wie es zu dir passt. Aufgaben, die dir nicht liegen oder dir keinen Spaß machen, übernehmen ab sofort deine Mitarbeiter. Ab sofort bist du verantwortlich für dein Betriebsklima, d. h. du kannst all die Dinge verbessern, die dir bei deinen bisherigen Jobs nicht gefallen haben. Dafür hast du jedoch auch eine viel größere Verantwortung.

Auch dein Gehalt wird sich positiv verändern, wenn du es richtig machst. Selbst wenn du kein „Glück“ im Geschäft hast, wirst du mehr Möglichkeiten haben, Ausgaben aus deinem Umsatz zu tätigen und somit das Brutto zumindest teilweise zum Netto zu machen, denn unser Steuersystem bevorzugt in dieser Hinsicht Unternehmer. Doch das größte Geschenk der Selbstständigkeit ist die Freiheit. Die Freiheit, dein Leben so zu gestalten, wie du es willst – wenn du alles richtig machst.

Diesen Traum hast du natürlich nicht alleine. Wenn du dich umschaust, wirst du von allen Seiten mit Geschäftsmöglichkeiten überrannt. Manche davon sind gut, manche von Anfang an zum Scheitern verurteilt. Nichtsdestotrotz musst du dich auf dem Weg zur Selbstständigkeit durch dieses Dickicht der Ideen und

Möglichkeiten kämpfen, um die beste Lösung für dich zu finden. Unserer Meinung nach ist der einfachste und schnellste Weg der, über ein Franchisesystem einzusteigen.

Viele der Beispiele in diesem Buch werden sich auf die Systemgastronomie beziehen, da die Autoren hier die größte Expertise haben. Auch kommt ein Großteil der für Einsteiger geeigneten Franchisesysteme aus genau dieser Branche. Dennoch können die Erkenntnisse dieses Buches weitestgehend auf Franchisesysteme aller Branchen angewendet werden.

Die Systemgastronomie ist gerade am Anfang aber ein gutes Beispiel. Zunächst einmal werden wir immer mehr Menschen, die mit Nahrung versorgt werden müssen. Ganz besonders in unseren Städten. Schon immer zog es die Menschen in die Stadt, aber je mehr Technologie wir haben, desto mehr Menschen sitzen täglich im Büro oder Homeoffice. Genau diese fleißigen Büroarbeiter brauchen schnelles, günstiges und idealerweise noch gesundes Essen. Dieser Trend sichert der Systemgastronomie die Zukunft, denn Kunden sind die Grundlage für jedes Geschäft.

Zusätzlich zu einem nicht abbreißenden Kundenstrom, der das Angebot der Systemgastronomie braucht, leben wir in einer Zeit, in der der Einstieg in die Selbstständigkeit einfacher ist als je zuvor. Viele Menschen sehnen sich nach Selbstbestimmtheit und Selbstverwirklichung. Es gibt mehr Finanzierungsangebote für frische Selbstständige, mehr Bildungs- und Förderprogramme vom Staat und eine gigantische Community von Jungunternehmern, die im Kern die gleiche Freiheit und Selbstbestimmung suchen. Die Zeiten, in denen man reich oder adlig geboren werden musste, um etwas im Leben erreichen zu können, sind längst vorbei.

In unserer heutigen Gesellschaft wollen wir in kleinen effektiven Teams arbeiten, bei denen jedes Teammitglied für seine Arbeit anerkannt wird. Außerdem haben wir uns an Quereinsteiger gewöhnt. Es ist völlig normal geworden, dass man in seinem Leben mehrmals die Branche wechselt. Natürlich musst du dich mit den Herausforderungen deiner Branche auseinandersetzen und das Tagesgeschäft erlernen, dennoch sind Quereinsteiger im Franchise keine Seltenheit.

Wir sind ebenfalls solche Quereinsteiger. Ursprünglich habe ich Wirtschaftsrecht studiert, mein Co-Autor Mark Twiehoff machte – wie spannend – eine Ausbildung bei der Sparkasse. Nach dem Abschluss meines Studiums habe ich mit Hilfe des Immergrün-Franchisesystems meinen ersten Shop übernommen – genau dieses System hatte Mark Twiehoff wenige Jahre zuvor erfunden – und es blieb bei mir nicht bei einem Geschäft. Hier schreiben also ein Franchisenehmer und ein Franchisegeber gemeinsam, die sich vorher nicht kannten, sondern durch die gemeinsame Arbeit kennengelernt haben.

Bis heute fragen mich immer wieder Freunde und Bekannte, warum ich meinen Weg als Jurist nicht weitergegangen bin. Das lässt sich relativ einfach beantworten. Ich kann nur sehr schlecht mit Chefs umgehen, d. h. ich bin wesentlich besser darin, Anweisungen zu geben, als diese auszuführen. Der Weg zur eigenen Kanzlei erschien mir zu lang und zu umständlich. Als Bonus habe ich wesentlich schneller spürbar mehr Geld verdient als meine Kommilitoninnen und Kommilitonen aus dem Studium. Aus meiner Erfahrung ist es die beste Entscheidung, so früh wie nur möglich sein eigenes Geschäft zu eröffnen und seine ersten Mitarbeiter zu betreuen. Diese Fähigkeiten und Erfahrungen sind schlichtweg wertvoller als jedes Studium und wenn du das Unter-

nehmersein intelligent angeht, wirst du auch finanziell dafür belohnt.

Falls du noch daran zweifelst, ob du wirklich in der Lage bist, ein eigenes Business zu starten und es zum Erfolg zu führen, dann möchte ich dir diese Angst jetzt nehmen. Wenn man ein Unternehmen gründet, gibt es tausende Steine, die einem im Weg liegen und große Risiken, oder? Das größte Risiko an einem neuen Unternehmen ist jedoch die Produktentwicklung und die Entwicklung des grundlegenden Marketings.

Bevor du nicht ein vollkommen geniales, funktionierendes und profitables Produkt entwickelt hast, kannst du kein erfolgversprechendes Unternehmen starten. Und diese Entwicklung ist nicht jedermanns Sache. Sie ist zeitaufwändig, verbrennt jede Menge Kapital und dort steckt das größte Risiko. Denn solange du kein fertig verpacktes Produkt bzw. keine fertig konzipierte Dienstleistung hast, kannst du nichts verkaufen und somit auch kein Geld verdienen. An dieser Herausforderung scheitern die meisten angehenden Unternehmer. Entweder schaffen sie es nie, auf den Markt zu kommen, entwickeln ein Produkt, das keiner braucht, oder sie investieren all ihr Geld und all ihre Zeit in einen nicht verkäuflichen Prototyp und bleiben in dieser Phase stecken.

Die zweite große Herausforderung ist das Erschaffen des grundlegenden Marketings. Dein Unternehmen braucht eine entsprechende Kommunikation, es braucht einen Markenauftritt, der für die Kunden ansprechend ist. Denn ohne deine Präsentation wirst du dein Angebot nicht für den entsprechenden Preis verkaufen können. Wenn du für einen zu geringen Preis verkaufen musst, dann hast du am Ende des Monats keinen Gewinn mehr übrig. Anders gesagt, arbeitest du dann als ehrenamtlicher

Hilfsarbeiter, obwohl du ein gutes Produkt entwickelt hast und bereits jede Menge Zeit, Schweiß und Energie in das Unternehmen gesteckt hast. Diese Herausforderung ist der Grund, warum viele Unternehmen in den ersten fünf Jahren wieder aufgeben müssen.

Genau hier ist der große Vorteil von Franchisesystemen. Trittst du einem Franchisesystem bei, dann hat der Franchisegeber bereits diese beiden Hürden aus deinem Weg geräumt. Denn die Aufgabe eines Franchisegebers ist es, seine Partner mit den Produkten und dem dazugehörigen Marketingmaterial zu versorgen, so dass du dich als Franchisepartner einzig und allein auf die finale Produktion und den direkten Vertrieb der Produkte kümmern musst. Die kapital- und moralvernichtenden Aufgaben davor übernimmt dein Franchisegeber. Deine Aufgabe hingegen ist es, seine Vorgaben umzusetzen und Geld zu verdienen.

Daher kann meiner Meinung nach jeder sein unternehmerisches Debüt mit Hilfe eines Franchisesystems erleben, auch wenn er – so wie ich damals – keine eigene Geschäftsidee hat. Es wird die Aufgabe dieses Buches sein, dir den Weg zu bereiten, so dass du ein erfolgreicher Chef wirst. Auch wenn dir bereits die größten Herausforderungen des Unternehmertums aus dem Weg geräumt wurden, hat das „Chef sein“ einige Tücken, vor denen wir dich mit diesem Buch bewahren möchten. Es gibt noch immer genug Möglichkeiten, mit denen du dich durch Unwissen finanziell ruinieren kannst.

Als Chef wird man nämlich nicht geboren und man lernt es definitiv nicht in der Schule oder im Abendseminar. „Chef sein“ lernt man ausschließlich durch Erfahrung. Doch bevor du ein wirklich guter Teamleader sein und dein erstes Geschäft völlig unter

Kontrolle haben kannst, musst du aufhören zu denken wie ein Angestellter. Wenn es eine Sache gibt, an denen Franchisepartner gescheitert sind, dann ist es ihr Versuch, der Chef zu sein, während sie innerlich noch ein Angestellter waren. Das funktioniert nicht.

Du musst deine Arbeitnehmerprogrammierung komplett löschen und eine gänzlich neue Software installieren, ähnlich wie ein Wechsel deines Betriebssystems auf deinem Computer. Falls du das schon einmal gemacht hast, dann weißt du, dass diese Aufgabe schwerer sein kann als gedacht.

Wir werden dir dabei helfen, deinen inneren Arbeitnehmer zu verabschieden, so dass du für deine neue Aufgabe vorbereitet bist und mit der neu gewonnenen Verantwortung umgehen kannst. Dabei ist es egal, für welches Franchisesystem du dich nach der Lektüre des Buchs entscheidest. Du wirst feststellen, dass alle Franchisesysteme im Kern ähnlich funktionieren, so dass du dir ein Franchisesystem nach deinem Geschmack heraussuchen kannst.

Darüber hinaus werden wir dir Einblick in unsere Pannen und Fehler geben, damit du daran lernen kannst, ohne sie selbst begehen zu müssen. Doch unsere Hauptaufgabe wird es sein, dein Denken zu verändern. Von der Arbeitnehmermentalität hin zu einer Unternehmermentalität, die für deinen Erfolg unerlässlich ist. In dem Sinne wünschen wir dir viel Freude beim Lesen, Lernen und Verstehen.

IRRTUM 1:

ES GEHT NICHT NUR UMS GELD

Ein Großteil der Menschen, die den Weg in die Selbstständigkeit wagen, tun dies aus dem Wunsch der Selbstverwirklichung heraus. Sie wollen Freiheit erlangen und starten daher mit einer gewissen Naivität ihr erstes Geschäft. Diese Naivität hilft dir zwar dabei, überhaupt den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen, trotzdem solltest du sie schnellstmöglich wieder ablegen. Deine Selbstverwirklichung hängt nämlich nicht mit dem Geschäft zusammen. Zugegebenermaßen wirst du dich im Laufe des Unternehmerdaseins persönlich weiterentwickeln und darin lässt sich auch eine gewisse Befriedigung finden, allerdings ist das nicht der Sinn und Zweck des Unternehmertums. Es geht einzig und allein darum, einen Mehrwert für die Gesellschaft, d. h. für andere Menschen, zu schaffen. Im Beispiel der Systemgastronomie ist es das Zubereiten von Speisen und Getränken, so dass die Kunden jeden Tag an jedem Standort der Franchisekette das gleiche Produkt in gleicher Qualität erhalten. Auch darin mag der ein oder andere seine Erfüllung finden und das ist ein sehr erfreulicher Nebeneffekt, aber am Ende des Tages geht es überwiegend darum, Geld zu verdienen. Dein Geschäft ist letztlich nur Mittel zum Zweck – ein Vehikel, das dir erlaubt, dieses Geld zu verdienen. Verstehe mich bitte nicht falsch. Ich bin keinesfalls gegen die Idee der Selbstverwirklichung. Wir alle sollten in Laufe unseres Lebens unsere höchsten Ziele und Ideale finden und diese ausleben, aber dein erster Shop allein wird dir dies noch nicht erfüllen können.